

Una breve crónica sobre los «tintos» estacionarios en Santa Marta Magdalena. Colombia.

por [Álvaro Acevedo Merlano](#)
Artículo publicado el 29/11/2017

La modalidad de vender “tinto” de forma ambulante no solo se expresa caminando, ya que existen algunas personas, en especial mujeres y ancianos que, a diferencia de los hombres jóvenes, utilizan pequeños carritos para transportar los termos que contienen el tinto y las aromáticas a vender. En la mayoría de los casos estos carritos a los que se hace referencia son coches para bebé o carros de supermercado en desuso con aditamentos, que al modificarlos sirven para colocar de manera segura los termos, suministrándole a estas personas una gran eficacia con relación al transporte de sus implementos de trabajo.

La mayor parte del tiempo estas ventas ambulantes con carritos poseen alguna que otra oferta adicional aparte de los “tintos” y las “aromáticas”, ya que aquellos aditamentos que se le colocan a los carritos, por lo general, resultan ser cajas de madera o plástico rectangulares divididas por secciones, a las cuales se les conoce generalmente como chazas. Y es en estas chazas en donde los vendedores ofrecen productos como panes, frituras y confites, puesto que muchos vendedores afirman que el cliente de “tinto” siempre tiende a pedir pan o cigarrillos para acompañar el “tinto” o el café con leche. Esto no quiere decir que aquellos vendedores quienes solo van a pie solo ofrezcan “tintos y aromáticas”, no, pues muchos de ellos llevan consigo de dos a cuatro cajetillas de cigarrillos en los bolsillos de sus camisas, y si llevan panes, estos los guardan en pequeñas bolsas que cargan dentro de una mochila o maletín que transportan en sus hombros o cintura.

Buscando al tintero.

Luego de un arduo trasegar por las calurosas calles del centro histórico de Santa Marta, me encontré con un vendedor de tintos que comenzó ambulante caminando y que desde hace varios años es semi-estacionario con un carrito que él mismo adaptó de un coche de bebé. Este vendedor siempre estuvo allí y creo que años atrás y durante mucho tiempo lo vi y hasta le compré, pero aun así, debo admitir que no existía para mí, pues como muchas personas lo hacen, en muchas ocasiones accedí frecuentemente y de manera natural a estas personas, pero nunca me detuve a pensar en sus historias, simplemente aparecía el tinto pero ignoraba el cómo llegó a mi mano. Estas personas aparecen en nuestras vidas constantemente pero en verdad nunca están allí, pues luego de obtener lo que deseamos de ellas, ya sea un tinto, una aromática o un simple cigarrillo, de manera frívola, hacemos que simplemente desaparezcan. De igual forma, muchas veces las instrumentalizamos como simples objetos que traen hacia nuestras manos el tinto, el cigarrillo o la aromática y obviamos todas aquellas situaciones y dificultades que de seguro acontecieron para que ese tinto pase por nuestro paladar en esos momentos.

Lo anteriormente planteado posee una gran relevancia, pues la persona que entrevisté, siempre estuvo durante toda mi carrera vendiendo tintos a un costado de la Sede Centro de la Universidad del Magdalena, un joven que para ese entonces llevaba catorce años, vendiendo tintos en la calle y casi diez años en los alrededores de esa esquina. Este personaje a pesar de las innumerables dificultades que este trabajo acarrea, disfruta lo que hace, transmitiendo una buena energía a quien se acerca a comprar.

Aunque en varias ocasiones manifestó su voluntad para un cambio de trabajo, si eso fuera posible, ya que reconoce lo difícil que resulta la venta de tinto de manera ambulante.

Durante todo el tiempo que ha estado trabajando alrededor de esa área específica, ha establecido toda una red de alianzas con los constantes transeúntes, consolidando una notable apropiación del perímetro en el que labora. Dicha apropiación es tan notoria que resulta evidente cómo los

demás vendedores mantienen el margen de respeto con el espacio de venta que este joven se ha ganado. Según los vendedores que entrevisté, en la vida de las ventas ambulantes no se necesita ningún papel que dé cuenta de los espacios para laborar, pues cada uno de ellos tiene clara una cartografía espacial que ha sido ganada con la constancia y el tiempo de cada vendedor, la cual todos los vendedores deben respetar y proteger entre sí.

Mejor en la sombrita, el tinto de Nelson.

Su nombre es Nelson Polo, un hombre que impulsado por la falta de oportunidades y los escasos recursos económicos con los que contaba su familia, empezó a vender tinto cuando tan solo era un niño de once años, en los tiempos cuando el tinto que hoy se vende a doscientos pesos tenía un valor de quince a veinte pesos. En el comienzo de su labor vendía el tinto con solo un termo que su hermano mayor, quien ya conocía ese trabajo, le obsequió con la intención de ayudarlo económicamente. Madrugando todos los días se dirigía sin falta a comprar el tinto en una de las primeras cafeterías establecida en el mercado. De esa manera, Nelson comenzó a explorar en esta actividad de las ventas ambulantes de tinto con muchas dificultades y durante mucho tiempo hasta que logró adaptarse a esta forma de trabajo y, de manera paulatina, fue entendiendo todo aquel mundo desconocido hasta entonces, un mundo lleno de monedas, termos, cartografías espaciales, sol, horarios, lluvia, etc. Aquellos primeros pasos que el joven Nelson anduvo como vendedor de tinto ambulante, los recorrió en el mercado de la ciudad.

Con el pasar de los días, Nelson empezó a conocer los secretos y a apropiarse de esa realidad, sin percatarse de que los años pasaban y que los juegos de niño se convertían lentamente en responsabilidades de adulto. Así mismo, el precio del tinto subía cada vez más, hasta que después de varias décadas, un tinto cuesta hasta diez veces más de lo que costaba en el pasado. Luego, con el ir y venir de monedas y con uno que otro billete que pasaba por sus pequeñas manos, el joven Nelson fue ahorrando dinero poco a poco, hasta que después de un tiempo prudente logró comprar otros termos, pues en ese entonces las cafeterías no prestaban termos como lo hacen hoy en día.

Aunque este hombre empezó su carrera de vendedor de tintos ambulante caminando por el mercado y luego por muchas de las calles de la ciudad, en los últimos años ha optado, a causa de sus problemas de salud, por trabajar en un carrito ambulante en vez de continuar realizando esas largas caminatas cargando el peso de los termos bajo el incandescente sol. En muchas de las conversaciones manifestó que lo más difícil de este trabajo siempre resultaron ser los largos trayectos que hay que caminar, aunque Nelson particularmente no camina mucho que digamos en la actualidad, pues dice que ya caminó lo suficiente cuando era niño y por un largo tiempo. Esas caminatas diarias tan extensas le ocasionaron un grave problema de salud a causa de cargar constantemente el peso de los termos repletos de tinto, esto lo llevó a estar hospitalizado en varias ocasiones por un dolor intenso en la parte baja de la espalda, y a raíz de eso surgió la idea del carrito, pues no desea volver a esa rutina del caminar cargando termos nunca más.

Así, en los últimos años Nelson optó por no asolearse y con su carrito solo se desplaza en el perímetro que comprende desde la carrera cuarta hasta la primera entre la calle diecinueve y dieciocho. Él asegura que la gente que habita esa área ya le conoce desde que era un niño, lo que le facilita su trabajo, pues las personas confían en él y, por consiguiente, en el café que ofrece. Por esa razón, el papel del tiempo y la experiencia de trabajo resulta ser algo muy valioso para los vendedores ambulantes, pues si alguien no posee tanto tiempo es muy probable que la gente no lo escoja, ya que resulta preferible tomar el tinto de alguien que anteriormente ya lo ha ofrecido.

Con su carrito actualmente Nelson ofrece a sus clientes, tinto, canela, café con leche, cigarrillos, confites y frituras. Según él, lo que más se ha vendido siempre es el tinto y el café con leche, además el mejor horario para venderlos es en las horas de la mañana, de seis a ocho, ya que la gente accede al tinto o al café con leche para deshacerse del sueño mañanero. Igualmente, en las épocas de lluvias las ventas suben de inmediato, pues el frío hace que los transeúntes deseen bebidas calientes en cualquier momento. Sobre los días en donde las ventas son bajas, éstos resultan ser generalmente los domingos, ya que las calles se encuentran desoladas y prácticamente no se vende nada, tal vez la mitad de lo que se gana normalmente.

A causa de la necesidad de trabajar, de mantener a su familia, de cuidar su salud, y gracias a su ingenio, este vendedor diseñó con sus propias manos un carrito modificando un coche para bebés con el que mantiene a su esposa y a sus dos hijas. El hombre alega que sin ayuda de nadie paga los gastos de su casa, los servicios públicos y demás necesidades que su familia requiere, ya que su esposa no posee un trabajo y sus hijas aún están muy pequeñas.

Al tocar este tema, Nelson menciona con mucho orgullo que sólo con este carrito ha sacado adelante a su familia.

Nelson vive en un barrio periférico de la ciudad y todas las mañanas él se desplaza en bicicleta hacia el centro de la ciudad, a la cafetería en donde le venden el tinto, le prestan los termos y donde también guarda su carrito. Cuando se avecina la hora en la que terminan sus labores, él recoge todos sus implementos de trabajo y nuevamente los guarda en la misma cafetería, para nuevamente tomar su bicicleta y arribar hacia su casa.

Un día de trabajo para este vendedor comienza cuando se levanta a las cinco de la mañana, se alista y llega a la cafetería en donde consigue el tinto. A eso de las cinco y media empieza lavando los termos y organizando los implementos de trabajo, los productos que en el carrito ofrecerá. A las seis de la mañana comienza su primera jornada, y a eso de las nueve de la mañana, sus termos ya se encuentran vacíos. Regresa a la cafetería y recarga todos sus termos una vez más, y a las doce del mediodía ya están vacíos nuevamente. A las doce y media, Nelson toma su almuerzo de otro vendedor ambulante que los vende y, una vez más, se desplaza hacia la cafetería para llenar sus termos por última vez, ya que esa última recarga le dura hasta las cinco y media de la tarde, hora en la que termina su jornada laboral. Por último, mientras se dirige a guardar su carrito, realiza un último recorrido, que según él, le permite terminar con el poquito de tinto que falte dentro de sus termos.

Acerca de las dificultades que hay que enfrentar diariamente en este tipo de trabajo, Nelson explica que ha habido casos en el que los clientes se quejan por el sabor del tinto, pues dicen que tiene mal sabor, lo que resulta penoso para el vendedor y difícil de resolver, ya que el cliente se va insatisfecho y disgustado. No obstante, en estos casos el responsable directo no resulta ser el vendedor de tinto, sino la persona que lo preparó en la cafetería donde se adquiere.

Los vendedores ambulantes prefieren obtener el tinto de las cafeterías por tres razones principalmente. 1). Los termos los presta la misma cafetería, lo que representa un gasto menor al momento de comenzar a trabajar. 2). El horario de trabajo se extendería, ya que los vendedores tendrían que levantarse más temprano para preparar el tinto además de las recargas. 3). En caso de un asalto los vendedores quedarían sin termos y perderían el capital que tienen invertido y les resultaría extremadamente difícil adquirir unos termos nuevamente. Estas personas como vendedores informales en el desarrollo de su trabajo se arriesgan a muchos peligros como en el caso de asaltos o estafas.

De acuerdo a su experiencia, Nelson argumenta que desde sus inicios en esta labor, el promedio en el número de ventas ha sido el mismo, ya que los habitantes de la ciudad, desde hace varias décadas, son grandes consumidores de tinto. Por tal razón, así como en el pasado vender tinto era un buen negocio, en la actualidad aún lo es a pesar de las dificultades y los peligros que esto acarrea.

A modo de cierre.

No debo terminar sin antes decir que los vendedores como Nelson en la búsqueda de su sustento se encuentran supeditados a los azares que se desarrollan dentro de la informalidad, ya que su bienestar y seguridad resultan inciertos, a tal punto que para muchos quienes han permanecido en esta realidad, desde que tienen memoria, la vida se halla repleta de incertidumbres implacables que se naturalizan y manifiestan en la falta de oportunidades laborales formales, la inestabilidad y precariedad económica en la que muchos de estos vendedores se encuentran y en las constantes persecuciones por parte de la institucionalidad hacia su única herramienta para conseguir el sustento, sus puestos de trabajo. Sin embargo y pese a todo esto, desde antes que sale el sol, estas personas están de pie listos para salir y continuar resistiendo frente a las dinámicas socioeconómicas que los condenan y que muchas veces son las responsables de esa misma condición de informalidad que predomina en sus realidades.

Twitter

Like Be the first of your friends to like this.

Comentar

Nombre

Requerido.

Email

Requerido.

Sitio Web

Comentario

☐ No soy un robot

reCAPTCHA
[Privacidad](#) - [Términos](#)

Critica.cl / [subir](#) ▲